



**ALUMNA: DEÝSI MONTERO CHABLE**

**MATERIA: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE  
VENTAS**

**ACTIVIDAD: UN ENSAYO**

**LIC.: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DOCENTE: HERMILO RÍOS**

## TÉCNICAS DE VENTAS

Las técnicas de ventas considero que son estrategias que busca un vendedor para que su producto lo conozca el público. En el cual Para todo negocio, tener una técnica de venta es primordial para poder persuadir al cliente potencial de que adquiera nuestros productos. Pero los espacios para el comercio ya no se limitan a lo físico, como sabrás, se extienden hasta el ciberespacio. Ahí, desarrollar estrategias o técnicas de venta es también fundamental. Los vendedores y equipos de ventas emplean técnicas de ventas (o métodos de venta) con el fin de generar ingresos y contribuir a vender con mayor eficacia. Una técnica no suele ser un procedimiento universal, sino que suele refinarse mediante ensayo y error, basándose en experiencias pasadas. A menudo, los términos «proceso de venta» y «método de venta» se usan erróneamente como sinónimos. Un proceso de venta cubre cada uno de los pasos que llevan a un nuevo cliente potencial sin grandes expectativas a convertirse en un comprador. Todo gira en torno a oportunidades, acuerdos y tasas de éxito. La técnica o método de ventas se puede aplicar básicamente a cualquier proceso de venta, aunque en general solo cubre una parte del proceso. Más que de definir los pasos necesarios, se trata de capacitación, atención y comunica Con el método SPIN se trata de lanzar las preguntas correctas. Las preguntas equivocadas pueden echar por la borda todo el proceso de venta o ponerlo en pausa indefinida. Con SPIN, dejas hablar al comprador. Las características necesarias del vendedor para que este proceso sea efectivo son: Conocimiento del Producto ([enlace roto disponible en Internet Archive; véase el historial y la última versión](#)).Confianza, Empatía, Capacidad de comunicación: Es muy importante ya que si la persona cree y confía en lo que le están dando se hará mucho más fácil el proceso de cualquier venta, por ello debemos ser y parecer vendedores con experiencia, así la venta se hará mucho más fácil. Conocimiento de las personas: Una buena venta implica que las preguntas del vendedor descubran las necesidades y los deseos del cliente potencial para encontrar el producto apropiado que resuelva esas necesidades y que está dispuesto a pagar. Si se hace una buena prospección, después el cliente potencial puede ser simplemente dirigido a actuar según los deseos y necesidades que tiene. Hay que considerar que un buen vendedor está mucho mejor informado sobre su producto o servicio de lo que el cliente podría estar nunca y puede ofrecer información valiosa así como ayuda al proceso de toma de decisión. Además, un vendedor ético se cerciorará siempre de que el cliente reciba más valor en el producto o servicio de lo que ha pagado. Más que las características técnicas, también se deben tener en cuenta las características de venta de cada persona.

Un buen vendedor, que considera que las ventas son su profesión, siempre debe pensar como tal, lo principal es ver lo mejor de su producto en cada momento y de esta forma podrá ofrecer sus beneficios de la mejor manera; nunca deje de lado a la competencia, siempre ocuparán un lugar muy importante en cada acción del vendedor, la recomendación es sacar lo mejor de esta y aprender de ella para, de esta manera, crecer en su negocio. Hay otros aspectos que no debe olvidar un buen vendedor, como lo son la empresa que respalda su trabajo y lo más importante, los clientes, quienes son la base de su trabajo, ellos merecen toda su atención y dedicación, no se puede olvidar que los clientes son la razón total de su trabajo. Lo más importante está en disfrutar el trabajo, sea cual sea, hay que ser agradecidos y tener siempre la mejor actitud, de esta manera verá reflejados los mejores resultados en su venta. Algunos psicólogos afirman que el impacto que causas sobre otros depende de lo que dices (el 7 %), de cómo lo dices (el 38 %) y de tu lenguaje corporal (el 55 %). En el proceso de comunicación entre las personas, está demostrada que más de la mitad de la comunicación se efectúa por gestos o lenguaje corporal, aunque lo disimulemos por educación, siempre habrá señales de lo que sentimos, pensamos, o si estamos de acuerdo en lo que escuchamos, etc.

En mi vida diaria se relaciona las técnicas de ventas cuando voy a una tienda de ropas, en los súper, porque ya sea que ellos me ofrezcan lo que quiere que les compre o ya sea que me llame la atención y lo compre. En el cual las ventas se relacionan en mi carrera porque va de la mano con el proceso administrativo como es planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales. De igual manera se identifica que la administración forma parte esencial en las ventas así como del departamento que lleva este mismo nombre en las empresas.